

インターネット時代の顧客づくりを活性化する!

Interactive Marketing **m.press** 月刊「アイ・エム・プレス」

媒体資料 Vol. 19

広告料金
純広告の場合です

掲載面	色	スペース	サイズ(タテ×ヨコ)	掲載料(1回当たり)
表4	カラー	1P	265mm×200mm	300,000
表2見開き	カラー	2P	280mm×420mm	450,000
表3見開き	カラー	2P	280mm×420mm	400,000
前付	カラー	1P	280mm×210mm	250,000
中ページ	モノクロ	2P	280mm×420mm	250,000
	モノクロ	1P	280mm×210mm	150,000
	モノクロ	1/2P	110mm×180mm	100,000
目次下	カラー	1/3P	80mm×180mm	120,000

(単位:円)

広告掲載料金

記事広告料金

編集部にて原稿を制作いたします

掲載面	色	スペース	掲載費	制作費	合計
記事中	カラー	4P	750,000	280,000	1,030,000
	カラー	2P	400,000	140,000	540,000
	モノクロ	4P	475,000	240,000	715,000
	モノクロ	2P	250,000	120,000	370,000

(単位:円)

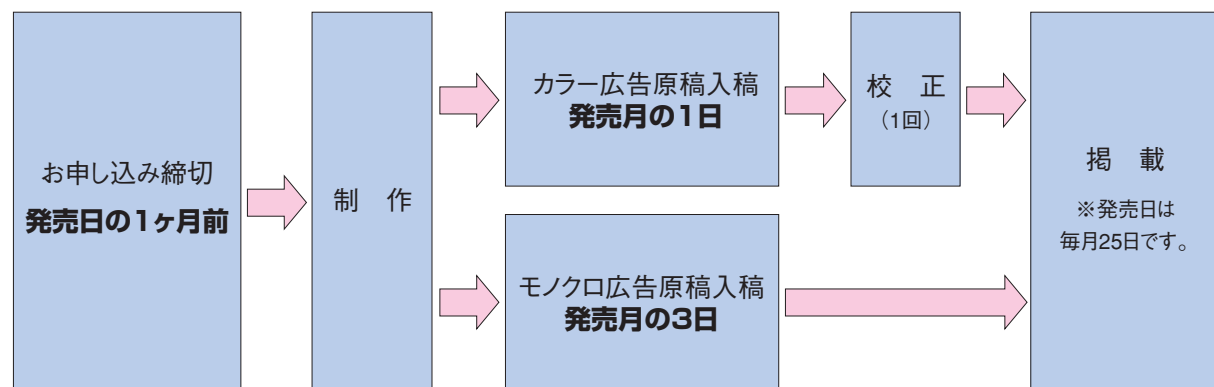
- 広告原稿の入稿形態は、記事広告以外はすべて完全データ(MO、CD、通信など)をお願いいたします。
- 広告原稿はできる限り、Macのイラストレーターや印刷対応のPDFで作成し、出力見本を添付してください。(他のアプリケーションをご使用の場合はご相談ください)
- フォントは必ずアウトライン化してください。
- 記事広告の制作料金には、取材(都内1カ所)・原稿作成・DTP作業を含みます。ただし、カメラマンによる撮影、特殊なイラスト作成などは別途料金となります。
- 消費税は別途となります。
- お申し込み締切日以降の掲載延期や中止はお受けできません。

抜き刷り料金

部数	色	ページ数	サイズ(タテ×ヨコ)	印刷費(データ修正含む)
1,000部	カラー	4P	1P→280mm×210mm	190,000
1,000部	モノクロ	4P	1P→280mm×210mm	90,000

(単位:円)

広告掲載までの流れ(目安)



※お申し込み、原稿入稿の締切は月によって変動します。詳しくは営業担当までお問い合わせください。

詳しくは、当社WEBサイトまたは、営業担当までお問い合わせください

株式会社アイ・エム・プレス 〒113-0033 東京都文京区本郷2-3-6 聖台ビル5F

TEL:03-3815-8991 FAX:03-3815-8957 E-mail:adv@im-press.jp

URL:http://www.im-press.jp/

“顧客づくり=顧客の開発と維持”を支援する
マーケティング情報誌

月刊『アイ・エム・プレス』は“顧客づくり”支援企業を応援します。

- 商品・サービスなどの効率的プロモーション/リード・ジェネレーション
- 展示会、セミナーなどへの集客
- 企業ブランド・商品ブランドの認知度向上

CRMシステム、メール配信サービス、ポイントカードシステム、データマイニングツール、テキストマイニングツール、モバイルプロモーションサービス、バリアブル印刷サービス、通販システム、フルフィルメント代行業、DM(ダイレクトメール)発送代行業、テレマーケティング・サービス・エンジェンシー、コールセンター/コンタクトセンターシステム、広告会社、コンサルティング等

http://www.im-press.jp

媒体プロフィール

月刊『アイ・エム・プレス』は、1995年の創刊以来、一貫して“企業とお客さまとの関係づくり”にフォーカス。毎号、最新の企業事例や独自調査結果、実践ノウハウなどを満載し、お客さまとのリレーションシップを追求する読者の、日々の実務をバックアップしています。皆さまの製品・サービスのPRやプロモーションにぜひご活用ください。

特徴

1. さまざまな業界の「顧客づくり」の事例を紹介します
2. 実務者の「顧客づくり」のノウハウを紹介します
3. 「顧客づくり」に関する製品・サービスなどの最新動向をレポートします
4. 企業および生活者への独自調査結果を発表します

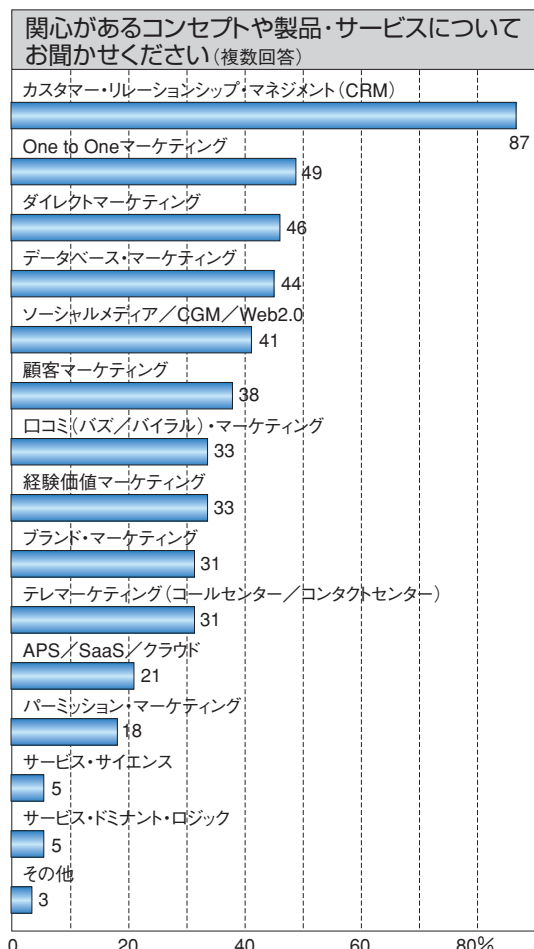
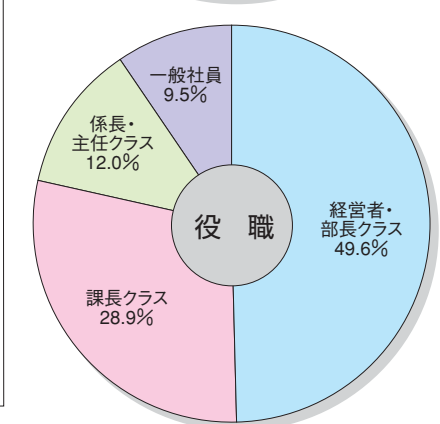
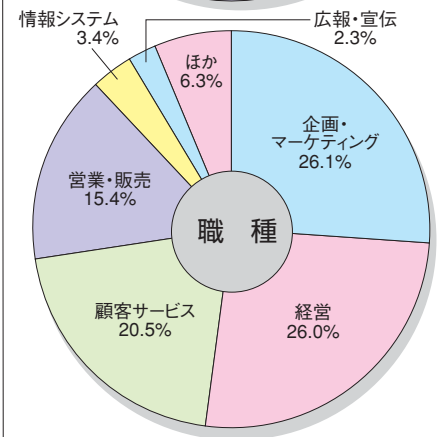
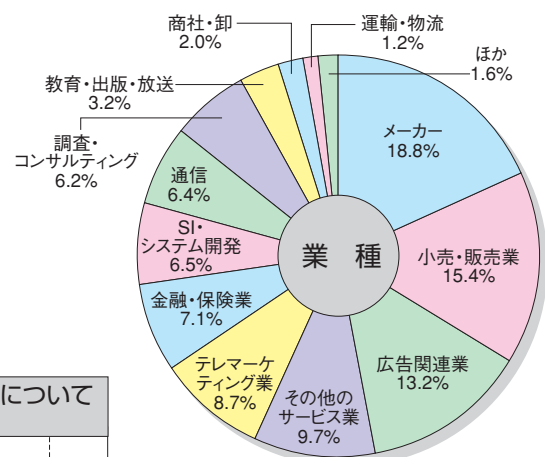
媒体概要

創刊:1995年11月
 発行頻度:月刊(毎月25日発売)
 発行部数:6,000部
 仕様:A4変形判 約80頁
 定価:2,000円(税込み)
 年間定期購読料:24,000円(税込み)
 ※年間定期購読者にはセミナー参加などの特典有
 販売方法:直販、インターネット、書店など

読者プロフィール

※読者の特徴

- 読者の2/3近くがクライアント側の企業です。
- 企業組織内で発言力、影響力のある方が約半数を占めています。
- 定期購読者の96%が法人。社内で約6.4名に回覧されています。



Commentator

ダイレクトマーケティング、コンタクトセンター、インターネットなど各分野の第一人者にコメンテーターを依頼しています。



(株)ドゥ・ハウス
代表取締役
稲垣佳伸氏



明治大学専門職大学院
グローバル・ビジネス研究科
教授
上原征彦氏



(株)情報文化総合研究所
代表取締役
武蔵野大学大学院 教授
佐藤佳弘氏



法政大学経営大学院
教授
嶋口充輝氏



(株)電通デジタル・ホールディングス
取締役専務執行役員
藤田明久氏



日本ダイレクトマーケティング学会 理事
パーソナル・コミュニケーション・クリエイターズ
チェアマン
藤田浩二氏



ウイトンアクトン社
代表取締役
早稲田大学商学術院
客員教授
ルディー和子氏

(氏名50音順)

月刊「アイ・エム・プレス」の主な内容

【特集】 毎号、“インターネット時代の顧客づくり”にかかわるタイムリーなテーマを設定。独自取材によるケーススタディを中心に、新たな“気づき”につながる情報を提供します

Vol.166 通販 躍進の理由

かつて、通販は店舗小売業との比較において、ニッチでマイナーなイメージでとらえられることが多かった。しかし、近年では特にインターネット通販が普及したことにより、その位置付けは大きく変化しており、普遍的な商品購入方法としての地位を確立した感がある。躍進を続ける通販の実態と今後の可能性について検証した。



(ケーススタディ)
 (株)アベルネット/
 協和発酵バイオ(株)/
 セレクチュアー(株)/
 ライフネット生命保険(株)

Vol.165 Twitterマーケティング徹底検証!

新しいオンライン・コミュニティ・サービス「Twitter」に注目が集まっている。米国で生まれ、「ミニブログ」などとも形容されるこのサービスは2008年4月に日本語版が開発された。その後、着実にユーザーを拡大しており、マーケティング活用を模索する企業も増加しつつある。Twitterマーケティングの現状と将来性について検証した。



(ケーススタディ)
 (株)キタムラ/
 ソフトバンクモバイル(株)/
 日本オラル(株)/
 福助(株)

Vol.164 ケータイで深化する クロスメディア・プロモーション

史上類を見ないパーソナル・メディアとしての地位を確立した“ケータイ”。そのポテンシャルに注目し、プロモーションに活用する企業が増加しているが、新しいメディアであるがゆえに、活用方法の試行錯誤を繰り返す企業も多い。ケータイを核とするクロスメディア・プロモーションの方向性・可能性について探った。



(ケーススタディ)
 (株)エイチ・アイ・エス/
 カルチュア・コンビニエンス・クラブ(株)/
 チューリップ・インシュアランス・カンパニー・リミテッド日本支店/山崎製パン(株)

Vol.163 日本型CRMへの挑戦

顧客のロイヤルティを向上し、優良顧客化を図っていくことは企業にとって永遠のテーマだ。しかし、インターネットの普及などにより生活者の情報収集力が飛躍的に向上した現代社会において、“浮気”しがちな顧客をつなぎ止めることは容易ではない。情報化社会の中で求められるCRM施策のあり方について探った。



(ケーススタディ)
 アールエスコンポーネッツ(株)/
 丹波篠山いのう黒豆農園
 (株)井上商店/
 (株)東京スター銀行

Vol.162 アウトバウンドの復権

近年、不況下で低迷する生活者の消費マインドを刺激する施策として、アウトバウンド・テレマーケティングが注目を集めている。しかし、B to Cのアウトバウンドは日々の生活の中に侵入する感が強いだけに、運用方法を間違えればマイナス効果にもつながりかねない。アウトバウンド・テレマーケティングの適正かつ効果的な展開方法を探った。



(ケーススタディ)
 エイボン・プロダクツ(株)/
 (株)ジュピターテレコム/
 日興コーディアル証券(株)

【人気連載】 ※2010年7月現在

トップインタビュー

“旬”な企業のトップマネジメント自ら、それぞれの顧客開発手法や顧客づくりへのこだわりを公開。

- ◆Vol.170 (株)レアジョブ 代表取締役 最高技術責任者 中村 岳氏
- ◆Vol.169 (株)ABC Cooking Studio 代表取締役 CEO 横井啓之氏
- ◆Vol.168 保険マンモス(株) 代表取締役 古川 徹氏
- ◆Vol.167 トラベルズー・ジャパン(株) 代表取締役社長 武藤友木子氏

CRM実践講座

- 各分野のスペシャリストが、最も効果的なCRMを実践するための秘訣を誌上公開。
- ◆Vol.170 エントリーフォームから始める顧客接点の最適化 (株)シナジーマーケティング(株) 営業部 営業企画グループ グループマネージャー 曾川雅史氏
 - ◆Vol.169 コンタクトセンターにVOCはあるのか? (株)NTTデータ3C 第二営業部 営業企画担当 シニアリーダー 直海ともえ氏
 - ◆Vol.168 サポートセンター強化のためのコミュニケーションとは フェリーチェ 代表 高松麻子氏

コンタクトセンター最前線

先進企業のケーススタディを通じて、コンタクトセンターの「今」を徹底レポート!

マーケティング力向上塾

さまざまなツールや最新のソリューションを活用してマーケティング力を向上させる方策をアドバイス

VOCを定義しよう

VOC分析の経験豊富な(株)NTTデータ3C 第二営業部 営業企画担当 シニアリーダー 直海ともえ氏がVOC活動の実践ノウハウを紹介する。

ネット通販のここが“ツボ”

黒豆のネット通信販売で事業拡張に成功した(株)京乃豆蔵 代表取締役の井上敬介氏がネット通販で成功するためのポイントを解説。

進化する屋外&店頭メディア デジタルサイネージのマーケティング活用

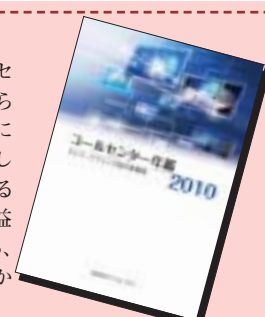
広告型や販売促進型など、さまざまなトライアルが始まったデジタルサイネージの最新活用事例を紹介する。

アイ・エム・プレスの書籍

各分野に特化した年鑑・ムックなどを発行。保存性が高く、月刊「アイ・エム・プレス」と合わせてご出稿いただくことにより、より高い広告効果を得ることができます。

コールセンター年鑑

コールセンター/コンタクトセンターの成功事例を当社ならではの視点で取材。過去にも300社以上の現場を取材してきた経験と、長年にわたる「顧客との関係づくりを収益につなげる手法」の研究から、先進企業の成功要因をわかりやすく解き明かします。



CRM年鑑

企業と顧客との間に継続的な関係を構築し、生涯価値を最大化することにより収益を上げるCRM(Customer Relationship Management)。先進企業の成功事例を精力的に取材し、各社の取り組みを具体的にレポートしています。



月刊『アイ・エム・プレス』の経営資源を生かして 貴社のマーケティング活動を支援——マーケティング支援プログラム

月刊『アイ・エム・プレス』のナレッジを生かして ターゲット市場の情報を収集! マーケット・リサーチ

ご希望に応じた受託調査を承っております。調査の目的や、ご予算(概算)、スケジュールなどから、訪問調査・郵送調査・インターネットリサーチなどお客さまにとって最適な方法をご提案いたします。

調査の実績

- 企業・団体が主催する会員制度に関する調査 (出版社)
- 通信販売会社のロイヤルティ・プログラムに関する調査 (広告代理店)
- CRM関連サービス提供企業に関する調査 (銀行系シンクタンク)
- コールセンターにおける顧客対応の実態に関する調査 (テレマーケティング・サービス・エージェンシー)
- 国内ダイレクトメール事業者運営実態調査 (コールセンター事業者)
- 米国におけるトランスプロモ市場に関する調査 など (印刷機メーカー)

月刊『アイ・エム・プレス』のコンテンツや取材・編集スキルを生かして貴社の情報発信力を強化! PR誌・ユーザー事例集/企画出版

ダイレクトマーケティングやCRM、コールセンター支援企業の顧客&見込客向けPR誌やユーザー事例集、社内報などの製作を受託。紙媒体に限らず、Webサイトへのコンテンツ提供なども承ります。また、単行本の企画出版についてもご相談ください。

月刊『アイ・エム・プレス』のネットワークを活用して セミナー・研修の効果を最大化! セミナー&研修サポート

ダイレクトマーケティングやCRM、コールセンターにかかわる貴社主催のセミナーや研修を、企画から実施までトータルに支援いたします。

- **企画・講師交渉**：貴社の目的に応じ、パフォーマンスの高いセミナーや研修を企画。月刊『アイ・エム・プレス』の執筆者や取材先のネットワークを活用して、最適な講師を招聘します。
- **集客**：月刊『アイ・エム・プレス』の読者や取材先から貴社の見込客を集客します。詳しくは、裏面の「集客支援プログラム」をご参照ください。
- **事務局**：申し込み受付から当日の進行まで、セミナーや研修の事務局機能についてもご相談ください。
- **セミナーレポート製作**：セミナーや研修を月刊『アイ・エム・プレス』編集スタッフが取材。ご希望に応じたりポートを作成します。



月刊『アイ・エム・プレス』の読者に貴社のソリューションをプレゼンテーション! CRMソリューション・セミナー

月刊『アイ・エム・プレス』の年間定期購読者をメインターゲットに、CRMにかかわる課題解決のヒントを提示する不定期開催の公開セミナーです。これまでに13回を開催し、協力企業、および受講者の皆さまから高い評価をいただいております。

過去の主な開催テーマ(実績)

- ビジネスの深化を促進する先進的コールセンターとは(2008年10月)
- B to Bマーケティングにおける顧客の開発&維持—クラウドコンピューティングによる革新(2009年1月)
- レスポンス率・収益を向上するメディアセレクト戦略—デジタル時代のDM活用最新事例に学ぶ(2006年5月)
- ダイレクトメールのエキスパートから学ぶ顧客接点の活用術—クロスメディア時代のDM(2008年7月)
- 営業・マーケティングをリアルに変える。実践的“見える化”実現方法(2008年10月)



第13回CRMソリューションセミナー会場風景
(於：六本木アカデミービル)



第12回CRMソリューションセミナー会場風景
(於：ホテルロラン青山)

月刊『アイ・エム・プレス』の読者や取材先を 貴社のイベントやWebサイトに集客!——集客支援プログラム

弊社では、1995年に月刊『アイ・エム・プレス』を創刊以来、年間定期購読システムを採用すると同時に、1,000社を超えるユーザー企業への取材、調査を通じて、CRM、ダイレクトマーケティングなどに関心を持つ企業経営者やマーケティング担当者などのデータベースを構築してきました。現在、集客支援プログラムとして、一定の条件を満たすお客さまに、これらのデータベースをご活用いただ

ております。中でもeDM、ダイレクトメールは、エリア・業種などによるターゲットの絞り込みが可能であり、月刊『アイ・エム・プレス』への広告出稿と組み合わせることで、より高いレスポンス率が期待できます。貴社にて開催されるセミナーや新製品発表展示会などへの集客及び見込み客の開拓に、ぜひこの集客支援プログラムをご活用ください。

■お問い合わせは adv@im-press.jp

◆メールマガジン広告

配信先：メールマガジン「ザ・顧客志向通信」(通称モテマガ) 読者

配信数：約6,000通

配信日・頻度：毎月第一・第三月曜日(祝日の場合は翌日) / 月2回

メルマガ内容：ダイレクトマーケティング/ネットマーケティング/CRM/コールセンター/コンタクトセンター/などに関する最新情報

料金(税別)：100,000円(2回分)

※「全角35文字×10行以内」のテキスト文面を作成ください(スペース行を含みます)。

※メールマガジンのヘッダー、フッター、または文中に掲載いたします。

※原稿締切は、配信日3日前(第三月曜日配信分) / 最終営業日(翌月第一月曜日配信分)です。

広告枠の空き状況は弊社までお問い合わせください。

◆eDM(ターゲティング・メール)

配信先：(株)アイ・エム・プレスのデータベース登録者

配信可能最大数：約6,000名

配信日・頻度：ご発注後、1週間程度

料金：情報抽出費(エリア、業種によるセグメント可能)

1,000件まで一律 100,000円 / 基本料金

1,001件以上 80円 / 件

メール配信費 10円 / 件

※「全角35文字×70行以内」のテキスト文面を作成ください(スペース行を含みます)。

※登録者本人の異動、退職、アドレス変更などにより、希望配信数に到達しない場合があります。

◆ダイレクトメール

発送先：(株)アイ・エム・プレスのデータベース登録者

発送可能最大数：約7,000名

発送日・頻度：ご発注後、2週間程度

料金：情報抽出費(エリア、業種によるセグメント可能)

1,000件まで一律 100,000円 / 基本料金

1,001件~3,000件まで 80円 / 件

3,001件以上 70円 / 件

※ラベル出力、ラベル貼り、封入・封緘、局出し、封筒代、送料などは別途実費を申し受けます。

※基本的にメール便利用となりますが、郵便利用も可能です。

※個人情報の取り扱いに関しては、弊社のプライバシーポリシーに準じます。 <http://www.im-press.jp/profile/privacy.html>
※全ての配信元および発送元は、(株)アイ・エム・プレスになります。
※料金は税別です。